

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967
Ianina Harari- Damián Andrés Bil
páginas / año 9 – n° 21 Septiembre-Diciembre / ISSN 1851-992X/ pp.123-151/
2017
<http://revistapaginas.unr.edu.ar/index.php/RevPaginas>



Desarrollo y crisis en una terminal automotriz El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Development and crisis in an automotive company The case of Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Ianina Harari

Centro de Estudios e Investigaciones Laborales,
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas,
Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina
ianinaharari@yahoo.com.ar

Damián Andrés Bil

Centro de Estudios Urbanos y Regionales,
Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas,
Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Argentina
damibil@gmail.com

Resumen

Proponemos analizar la evolución de la primera automotriz privada en el país, Industrias Kaiser Argentina, desde su fundación hasta su venta, con indicadores elaborados a partir de sus Memorias y Balances. Buscamos entender la acumulación de capital en un mercado específico y en el contexto económico de los años '60 en Argentina. Para ello, analizamos la estrategia empresarial tanto en el momento de su instalación como en el período en que llegan firmas multinacionales y se intensifica la competencia a nivel local. Estudiamos las inversiones y el cambio técnico que impulsó la Sociedad en sus plantas ante el nuevo escenario, la rentabilidad de la operación y el nivel de endeudamiento de la compañía; como así también las dificultades que enfrentó y que llevaron a su venta a la Renault.

Palabras claves

Industria Automotriz; Argentina; rentabilidad; competencia

Abstract

We propose to analyze the evolution of the first private automotive company in the Argentina, Industrias Kaiser, from its foundation to its sale, with indicators drawn from its Balance Sheet and the Annual Memories. We seek to understand the accumulation of capital

Esta obra está sujeta a la Licencia Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional de Creative Commons. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

in a specific industry and in the economic context of the '60s in Argentina. We analyze the business strategy in the time of its installation and in the period in which multinational firms arrive and intensifies competition. We studied the investments and the technical change that led the Company in its plants, the profitability of the operation and the level of indebtedness of IKA; as well as the difficulties that faced and led to its sale to Renault.

Keywords

Automotive; Argentina; profitability; competitiveness; balance Sheet

Introducción y estado del arte

El complejo automotor argentino es uno de los sectores más estudiados en el período de “Industrialización por Sustitución de Importaciones” (ISI). La actividad tuvo (y tiene) un peso fundamental en el producto manufacturero. A su vez, condensa problemáticas claves en los debates: relación capital extranjero y nacional, entre empresas grandes y chicas, estrategias de las multinacionales y su relación con las fases de la ISI, problemas de transferencia y adaptación tecnológica, mecanismos de intervención estatal en forma directa e indirecta, la presencia de un potente movimiento sindical, como los ítems principales¹.

Aquí proponemos estudiar la trayectoria de un capital como IKA entre su fundación y la toma de control por Renault (1955-1967), desde sus indicadores de rentabilidad y el análisis de la evolución general de la firma.

IKA fue la primera terminal privada y una de las más importantes en el primer período. Se trata de una empresa que se instala luego de tener que salir de producción en EEUU ante la imposibilidad de competir. El período escogido abarca desde el primer año de funcionamiento (1955) hasta la absorción por Renault (1967), quien asistía técnicamente desde 1960. El período coincide con la etapa de conformación del complejo en el país, concluido con la concentración de la actividad y la quiebra de las firmas pequeñas de capitales nacionales². Es decir, en el período “desarrollista”, momento en que se apuesta al ingreso de grandes multinacionales como forma de incrementar la productividad y acelerar el proceso de concentración³.

¹ Tratadas entre otros por clásicos como: Parrellada, E., La industria automotriz en la Argentina, Santiago de Chile, CEPAL, 1970. Sourrouille, J., Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México, Nueva Imagen, 1980. Nofal, M. B., Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina, New York, Praeger, 1989.

² Sourrouille, J., Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México, Nueva Imagen, 1980. Lifschitz, E., El complejo automotor en México y América Latina, México, Biblioteca de Cs. Sociales., 1982. Cardozo de los Santos, J., Phases in the development of the automotive industry in Argentina, University of Sussex, Master of Science, 1988.

³ Basualdo, E., Estudios de historia económica argentina, Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.

Varios autores estudiaron aspectos específicos. Existen trabajos sobre la acumulación en empresas como Renault durante los '80⁴, las transformaciones del proceso de trabajo y la calificación laboral en IKA⁵, la relación capital-trabajo en Ford⁶ y en IASF⁷ durante los inicios del complejo automotor, o el surgimiento, desarrollo y ocaso de otras terminales⁸. Otros se volcaron a medir la rentabilidad del sector terminal⁹ y del autopartista¹⁰ con el objetivo de periodizar ciclos e identificar los motivos de la expansión o de las diversas crisis (estos aportes serán ampliados en el acápite correspondiente).

A nivel de los cambios tecnológicos y la situación en relación a otras regiones, sería imposible reseñar aquí los aportes existentes, aunque es necesario atender a los más destacados. Picabea¹¹ estudió los inicios de la producción a partir de la decisión del gobierno peronista para fabricar en IAME. Sus trabajos aportan en dilucidar la relación entre Estado, planificación industria y actores sociales, a partir del concepto de “adecuación sociotécnica” de tecnologías en un contexto determinado; aunque no profundiza en la forma concreta en la que se desarrollaba el proceso productivo. Esto lo lleva, a nuestro entender y como señala Fitzsimons¹², a sobrestimar las decisiones políticas internas y omitir la caracterización del estado del arte en lo relativo a la tecnología utilizada aquí y en el mundo. Por otra parte, se concentra en el período previo a la instalación de los privados, explicando

⁴ Bil, D., “Trayectoria de una empresa multinacional en la crisis automotriz de los '80. El caso de Renault Argentina”, Anuario de la Escuela de Historia Virtual - Facultad de Filosofía y Humanidades Universidad Nacional de Córdoba (en prensa), 2016.

⁵ Harari, I., “IKA: auge y crisis de una empresa mixta (1955-1967)”, XXI Jornada de Historia Económica. Universidad Nacional de Tres de Febrero (Caseros), Asociación Argentina de Historia Económica, 2008.

⁶ Ianni, V., “La relación capital-trabajo en la empresa Ford Motor Argentina (1959-1963)”, VI Jornadas de Sociología. La Plata, Universidad Nacional de La Plata, 2010.

⁷ Vicentín, E., “La primera experiencia de los trabajadores automotrices en Santa Fe. Acción sindical y relación capital-trabajo en el caso de la empresa IASFSA (1959-1969)”, V Congreso Regional de Historia e Historiografía. Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral, 2013.

⁸ Mc Cloud, J., *Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995)*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015. Rougier, M., “Tribulaciones de una gran empresa privada en la Argentina. El (o)caso de SIAM, 1965-1975”, Realidad Económica, núm. 201, 2004. Ratti, S., “La industria automotriz en Córdoba: el caso IKA. Reflejo de un proceso en los principales diarios locales antes de su instalación y frente a su primera producción (1954-1956)”, XXI Jornadas de Historia Económica. Caseros, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2008.

⁹ Sourrouille, J., *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México, Nueva Imagen*, 1980. Fitzsimons, A., “Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63)”, VII Jornadas de Economía Crítica. La Plata, Escuelas de Economía Política, octubre, 2014.

¹⁰ Bil, D., “La trayectoria de tres compañías autopartistas en Argentina en el período de formación del sector automotriz (1951-1967)”, H-Industria (en prensa), 2016.

¹¹ Picabea, J. F., “Modelo de acumulación y cambio tecnológico en torno a la creación del corredor automotriz argentino (1952-1960)”, Revista de Historia Americana y Argentina (Mendoza), vol. 49, núm. 2, 2014. Picabea, J. F. y A. Lalouf, “‘General, si usted me permite, yo le voy a fabricar automóviles en el país’. Un nuevo abordaje sobre la producción automotriz en la Argentina (1946-1952)”, Apuntes de investigación del CECyP, vol. XVI, núm. 2, 2012.

¹² Fitzsimons, A., “Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del ‘atraso’ tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960”, Trabajo y Sociedad, n° 26., 2016.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

correctamente cómo la fabricación a cargo del estado abrió el camino luego a la instalación de firmas y generando una cadena de proveedores, con cierto acervo técnico que será utilizado por estos capitales.

Nofal¹³ indica que luego de la Segunda Guerra, se produce una renovación tecnológica en los países centrales, con la incorporación de máquinas especializadas en reemplazo de las universales. Si bien eran más productivas y facilitaban una mayor fluidez del proceso, también eran más rígidas y tenían un alto costo de recambio cuando se renovaban modelos. Por su parte, en el ensamblado continuó siendo decisivo el peso del trabajo manual. La renovación en los países líderes y la necesidad de abastecer mercados periféricos, provocó que se transfiriera equipamiento. A la Argentina llegaron máquinas obsoletas en sus países de origen debido al recambio, pero que aun mantenían valor de uso y cuyo descarte hubiera resultado un costo elevado¹⁴. Por eso, en la fase de instalación el proceso productivo se realizó con máquinas universales, de control manual; mientras que en el ensamblado los operarios utilizaban mayormente herramientas eléctricas livianas, en contraste con el equipo automático que existía en Detroit¹⁵. Esto generaba mayores tiempos de producción y costos. Ocurría así porque las universales eran más versátiles para series reducidas, la maquinaria ya estaba amortizada en su país de origen, y permitía un uso intensivo de mano de obra, el insumo más económico. También permitía un recambio económico de la línea cuando entraba un nuevo modelo¹⁶. Pronto se sucedieron transformaciones en sectores para aumentar la productividad: mejoras en máquinas, remoción de cuellos de botella, innovaciones en pintura o soldado. Aunque los cambios que se producían en los países líderes como la automatización extensiva, muy costosos para una producción reducida, no llegaban a incorporarse (lo mismo indican Baranson, y Fitzsimons). Para Nofal, en Argentina el costo del capital fijo habría sido mayor que el costo de la mano de obra potencialmente reemplazada. Aún así, entre los cambios técnicos adoptados, IKA fue pionera. Desde sus inicios incrementó su capacidad productiva y la integración vertical (1956-58). Pero pronto, la afluencia de multinacionales con mejoras técnicas y capacidad de absorber crédito, y la caída de rentabilidad, obligaron a IKA a acelerar el proceso de innovación mediante nuevas tecnologías. Por ello, incorporó equipos automáticos en plantas de estampado, como dos copiadoras-fresadoras automáticas, y en las plantas de ejes, transmisión, galvanoplastia y cables. Así incrementó la productividad en operaciones de corte de metales, en cromado, en montaje y aislamiento de arneses, entre otros. En 1965 instaló el primer equipo

¹³ Nofal, M. B., *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*, New York, Praeger, 1989.

¹⁴ Fitzsimons, A., "Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del 'atraso' tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960", *Trabajo y Sociedad*, n° 26., 2016.

¹⁵ Baranson, J., *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Tecnos, 1971. Pág. 58.

¹⁶ Nofal, M. B., *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*, New York, Praeger, 1989. Pág. 89-91 y 94.

transfer automático, para procesar cabezas de cilindros. Se aceleró de esta manera el mecanizado del motor y disminuyó la necesidad de mano de obra directa¹⁷.

A partir de estos antecedentes, nuestra propuesta es estudiar la evolución técnica y económica de IKA, analizando volúmenes de producción y mercado, su dotación y sus indicadores financieros principales. Es decir, indagar cómo la mecanización y el incremento de la composición orgánica del capital, motorizados por la competencia, repercutieron sobre la performance y la marcha del negocio. Buscamos determinar las causas que llevaron a la empresa de una posición dominante y de ser una de las más grandes del país, pasando por una expansión de su actividad con absorciones de otras compañías terminales y autopartistas, a su crisis y posterior venta. Hay elementos que dan cuenta de este derrotero, como pueden ser decisiones gerenciales incorrectas, o la estrategia de “desinversión” de los principales accionistas extranjeros. Aun así, consideramos que estos factores no son necesariamente concluyentes. Buena parte del destino final de IKA está en la propia competencia en el mercado interno, cuyo mecanismo es el cambio técnico. Es decir, a partir del ingreso de nuevos competidores con mayor capacidad; lo que llevó a un incremento en la carga financiera por los esfuerzos de expansión para enfrentar esa misma competencia. IKA buscó, como el resto, aumentar la productividad y reducir costos, y fracasó en ese intento como varias de las terminales que se instalaron en ese primer período. Entendemos que el estudio de ciertas variables de los balances puede mostrar indicios al respecto.

El objetivo es entender la dificultad de IKA para competir a largo plazo, reflejado en su ulterior venta. Procuramos aportar elementos para entender el desarrollo industrial en Argentina, y la situación de un capital particular en el contexto de la competencia de un sector clave.

Para realizar este trabajo recurrimos a diversos tipos de fuentes. Principalmente, las Memorias y Balances contables de la empresa, disponibles en el Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, de periodicidad anual, a las cuales pudimos acceder para la totalidad del período en cuestión. Estas son de fundamental importancia, dado que en las Memorias el Directorio realiza una reseña de la actividad de la firma durante el ejercicio y destaca tanto los avances como las dificultades que debieron enfrentar. Al ser un documento que rinde cuenta a los accionistas, hacen hincapié en las novedades técnicas incorporadas, mejoras de productividad, modelos lanzados, incremento del activo por adquisición de otras empresas, etc. Eso, y fuentes como el libro sobre la historia de IKA de James McCloud, nos permiten reconstruir a grandes rasgos la historia de la compañía. A su vez los balances, realizados bajo las normas legales vigentes en aquel momento, brindan información año a año, permitiendo diversos acercamientos (cálculos de rentabilidad, de liquidez, de carga financiera, etc.). También usamos, publicado en el mismo boletín, las denominadas Reseñas Informativas, que las empresas que

¹⁷ Nofal, M. B., *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*, New York, Praeger, 1989. Pág. 41 y 94.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

cotizaban en Bolsa editaban cuando realizaban una emisión de acciones. Como una de las estrategias de IKA para capitalizarse y para distribuir dividendos fue la emisión, son varias las Reseñas que se publican en este período, informando sobre la historia de la firma y otros elementos del negocio en general. Con estos datos solo reconstruimos indicadores de rentabilidad, lo cual deja pendiente para futuros trabajos otros avances a partir de la información disponible. Recurrimos asimismo a aportes de otros autores.

La producción automotriz de Kaiser en Estados Unidos

Henry Kaiser, el fundador del grupo, pasó a la historia como el padre de la moderna construcción de navíos. Dueño de una empresa de construcción y pavimentación, erigió una compañía de astilleros que durante la Segunda Guerra Mundial fabricó buques de carga con una elevada productividad, introduciendo las modernas técnicas de series. Las buenas relaciones con el gobierno le valieron la cesión de dos plantas de aluminio creadas para el esfuerzo bélico una vez terminado a las sociedades Reynolds Metals y Permanente Corp, ambas de Kaiser¹⁸. Además, tenía una posición en el mercado de acero y en la química, siendo su división siderúrgica la 32ª empresa más grande de EEUU en 1958 por sus activos, valuados en 825 millones de dólares ¹⁹.

En 1943, Kaiser se decidió a fabricar vehículos económicos una vez finalizada la guerra²⁰. Se asoció con Joseph Frazer, ex presidente de la Graham Paige Motors, Willys-Overland y también antiguo ejecutivo de GM y Chrysler, y en julio de 1946 se conformó la Kaiser-Frazer para vehículos de bajo y mediano precio; iniciando su producción en una planta que usó la Ford durante la guerra para armar bombarderos²¹. Kaiser-Frazer se encontró con inconvenientes, como la falta de insumos y materias primas en un momento de elevada demanda. Se decidió a armar su propia acería y pagar las piezas más caras para asegurarse la provisión. En 1947, alcanzaban a producir 100.000 vehículos, lo que la ubicaba como la cuarta terminal de Detroit; con apenas un 2,8% de la producción total²². En 1953, compraron por 63 millones de dólares la Willys Overland, pasando la sociedad a denominarse Kaiser-Willys Corp. No obstante, la empresa no logró sobrevivir una vez normalizado el mercado y la demanda insatisfecha de posguerra. Según Foster²³, se

¹⁸ Pearce, L., Encyclopedia of American Industries, Farmington Hills, Thomson Gale, 2005.

¹⁹ Collins, N. y L. Preston, "The Size Structure of the Largest Industrial Firms, 1909-1958", The American Economic Review, vol. 51, núm. 5, 1961. Rogers, R., An Economic History of the American Steel Industry, New York, Routledge, 2009.

²⁰ A Chronicle of the Automotive Industry in America (1893-1952) (1952), Detroit, Automobile Manufacturers Association.

²¹ Musselman, M., Get a Horse! The story of the Automobile in America, New York, Lippincott, 1950.

²² Automobile Facts and Figure). Washington, Automobile Manufacturers Association, 1948.

²³ Foster, P., "What Killed Kaiser-Frazer?", 2009. Recuperado de <https://www.hemmings.com/magazine/hcc/2009/09/What-Killed-Kaiser-Frazer-/1921341.html>.

debió a una serie de malas decisiones: un control laxo de gastos, la contratación de obreros sin experiencia, pérdidas millonarias por malas decisiones en desarrollo de modelos, la renuncia de Frazer por desaveniencias con Kaiser y el cierre de la división en 1951 que producía para el segmento medio-alto obligando a sobrevivir con menos ventas; la pesada carga financiera por préstamos para poner a la firma a la altura de las Tres Grandes; y el fracaso del modelo Henry J (un intento de “Modelo A”) que a pesar de una primera oleada de buenas ventas (82.000 unidades), no logró asentarse.

A nuestro entender, no se trató solo de una estrategia desafortunada, sino de la situación de la firma en competencia con otras más grandes. Por caso, en 1952 vendió 75.000 vehículos de sus modelos de cabecera, de un mercado de más de 4,2 millones. Desde 1948, su participación se redujo sistemáticamente. La firma, con mayores costos y menor capacidad productiva, no podía acercarse a las Tres Grandes. Menos aun cuando en 1953 Ford lanzó un agresivo programa para desbancar a las otras dos compañías, que respondieron al desafío incrementando su producción. Eso fue el punto final para las pocas independientes que permanecían. Las autoridades decidieron mover la operación a Sudamérica, eligiendo Argentina luego de una serie de indagaciones. Ya en 1955 en Toledo, Ohio, produjeron 1.002 unidades Manhattan para Argentina y 19 para los EE.UU. En el país vendieron 1.000 a 600 dólares por unidad, promoviendo la capitalización de la Sociedad. En los EE.UU. se utilizaron para ingeniería y testeo. Fuera del mercado de automóviles, se continuó con la producción de utilitarios bajo la denominación Willys Motors.

Radicación en Argentina y conformación de IKA, 1954-1959

Mientras que Kaiser deterioraba su situación en el mercado norteamericano, en Argentina la preocupación del gobierno era recomponer un parque automotriz insuficiente y vetusto, producto de las interrupciones en las importaciones de vehículos durante la guerra. Durante el período 1949-52, la crisis económica se tradujo en escasez de divisas y limitaciones para importar. Había que resolver la cuestión por medio de alguna forma de producción interna. Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) comenzó con la producción, expandiendo la red de proveedores. Los límites técnicos plantearon la necesidad de convocar a privados²⁴. En 1953 se sancionó la ley de radicación de capitales extranjeros que facilitaba la instalación para producción de bienes de suma urgencia. La necesidad del gobierno coincidió con la búsqueda de Kaiser de nuevos mercados para su compañía. En agosto de 1954, Kaiser propuso a Perón la formación de una empresa mixta, y radicar capital a partir del traslado de maquinarias y equipos.²⁵

²⁴ Harari, I., “Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo”, Anuario CEICS, núm. 1, 2007.

²⁵ Belini, C., “Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958”, Revista de Historia Industrial, núm. 31, 2006.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Así las cosas, Industrias Kaiser Argentina Sociedad Anónima Industrial Comercial y Financiera (IKA) se constituyó el 18 de enero de 1955, firmando al día siguiente contrato con IAME, Kaiser Motor Corporation, Willys Motors Inc., y Kaiser Engineers Division of Henry Kaiser Co. como participantes de la inversión inicial; contrato aprobado por decreto n° 735/55. La participación inicial se repartió en un 32% para Kaiser, 20% para IAME y el resto para la adquisición del público. Esta participación se reflejó en el primer directorio, que tuvo como presidente a Henry Kaiser, vicepresidente Edgar Kaiser y directores a Santiago Díaz Bialek (IAME), James McCloud y Carlos Mauriño ²⁶.

La composición del capital y gastos iniciales (en millones de pesos) consistió en aportes de maquinarias de Kaiser Motors por 111,5 en acciones, maquinarias adquiridas a la misma empresa por 42, aporte de maquinaria y otros bienes de IAME por acciones a valor de 76,4, maquinaria a adquirir en el país por 27,3, fletes por 11,4, construcción de planta con instalación y servicios de ingeniería y otros imprevistos por 134,8; arrojando un total de 403,4 millones.²⁷ En la tabla siguiente, observamos los aportes de Kaiser Motors y de IAME a cambio de acciones y su equivalente en dólares de ese año:

Tabla 1. Aportes de capital de Kaiser Motors y de IAME a cambio de acciones de IKA, 1955

Bien aportado por empresa	Valor en U\$S	Valor en m\$N
<i>KAISER</i>		
Equipo para montaje	261.029	
Equipo para manutención y manejo materiales	208.649	
Herramientas para fabricación de motores	466.115	
Elementos y montajes especiales para uso en máquinas de IAME	34.005	
Modelos para fundición, machos, etc. para partes de motor	133.504	
Modelos para fundición, machos, etc., para partes del engranaje de dirección	8.390	
Matrices para forjar partes del motor	2.280	
Herramientas y matrices especiales para otras partes del motor	63.444	
Matrices para carrocerías, utillajes y herramientas especiales	6.083.135	
Modelos de matrices y montajes de control	135.519	
SUBTOTAL (con flete al puerto de embarque y embalaje)	7.961.790	111.465.060
<i>IAME (aporte directo y órdenes emitidas a cargo del Estado)</i>		
Prensas	1.086.190	
Perforadoras	456.935	
Rectificadoras	309.658	
Fresadoras	483.375	
Afiladoras	13.510	

²⁶ Para la composición a lo largo de los años, ver: Mc Cloud, J., Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995), Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015.

²⁷ Cuando mencionamos el término “pesos” nos referimos a “pesos moneda nacional” (m\$N), moneda vigente en la Argentina entre 1881 y 1969; equivalente a 0,000000000001 peso de curso legal vigente en la actualidad. 403,35 millones m\$N correspondían en enero de 1955 a 28,86 millones de dólares.

Tornos	138.162	
Brochadoras	45.594	
Varias	422.754	
SUBTOTAL (con flete)	3.078.166	43.094.274
<i>IAME (equipo y otros a ser aportado para la planta)</i>		
Costo de herramientas y accesorios para fabricación de motores		6.357.050
Costo de herramientas, matrices, instalaciones para jeeps		17.398.944
Grúa 25tn y Grúa de 50tn		1.710.000
Compresores de aire		924.000
Caldera de 200HP		1.200.000
Muebles, accesorios, equipo de oficina		3.375.000
Equipo restaurante y de primeros auxilios		375.000
Equipos varios		1.965.636
SUBTOTAL	2.383.233	33.305.676

Fuente: elaboración propia en base a IKA – *Reseña Informativa* (28/02/1955)

Se esperaba alcanzar una vez terminada la instalación (para 1959) una producción anual de 40.000 unidades. Según el Directorio, el contrato aprobado por el gobierno aseguraba las medidas para completar la instalación fabril sin sobresaltos: permisos de importación y de cambio, apoyo crediticio, exenciones impositivas, etc. El Banco Central emitiría permisos para importación y permisos de cambio en dólares para comprar suministros por un valor de 1,76 millones (1955), 4,9 millones (1956), 3,235 millones (1957), 0,7 millones (1958) y a partir de 1959 400.000 anuales. Otra colaboración oficial sería la mediación de IAME con los autopartistas para envío de certificados y planes de producción de piezas, y documentación para facilitar la importación de equipos para cumplir con las demandas de IKA. Se acordó un crédito con el Banco Industrial por 200 millones de m\$n; a tasa preferencial del 4% anual²⁸. En cuanto a las inversiones, IKA adquirió un terreno de 74 hectáreas en Córdoba, bajo supervisión de Kaiser Engineers. Se diagramó un edificio de montaje, otro para fabricación de motores, y el resto para planta de estampado, administración, personal, calderas y compresores y una sub-estación eléctrica; tomando en cuenta que las autoridades provinciales asegurarían a IKA la provisión de energía eléctrica. El plan inicial se proponía la producción de cuatro tipos diferentes de automotores: jeeps, rurales, comerciales y automóviles; que fueron integrándose a las líneas a medida que se ampliaba la capacidad. IKA aprovechó la estructura de proveedores y tecnológica que dejó IAME²⁹.

²⁸ Belini, C., “La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional (1944-1958)”, *Temas de Historia Argentina y Americana*, núm. 16, 2010.

²⁹ Picabea, J. F. y A. Lalouf, “‘General, si usted me permite, yo le voy a fabricar automóviles en el país’. Un nuevo abordaje sobre la producción automotriz en la Argentina (1946-1952)”, *Apuntes de investigación del CECyP*, vol. XVI, núm. 2, 2012. Morero, H., *Internacionalización y Sistema Nacional de Innovación argentino: una perspectiva de tramas productivas. Los casos automotriz y siderúrgico*, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2013. Picabea, J. F., “Modelo de acumulación y cambio tecnológico en torno a la creación del corredor automotriz argentino (1952-1960)”, *Revista de Historia Americana y Argentina* (Mendoza), vol. 49, núm. 2, 2014.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Para mediados de 1956 estaban listas las secciones de motores y montaje, y el área de prensas casi finalizada. La incorporación de ciertas máquinas comprometidas por IAME se había retrasado por la demora en la emisión de los permisos de cambio del BCRA. Estos y otros retrasos, junto a dificultades en la industria auxiliar en abastecimientos claves, atentaron contra el plan de integración y la demanda de divisas para importación. Por ejemplo, la carencia de engranajes para cajas de velocidades y de transferencia (que habían sido prometidas por IAME), obligó a buscar alternativas. La solución fue adquirir la mayor parte del paquete de la firma Vianini para producirlos por cuenta propia. Esta no fue la única participación en otra empresa: IKA tuvo como política la compra de firmas para abastecerse de partes y vender a terceros. En 1963, IKA invirtió en Metalúrgica Tandil, que le proveerá de piezas de fundición como block de cilindros, cabezales y colectores de admisión (Soria, 1989). Asimismo, adquirió una planta de Indeco-Minoli donde instaló Transax, para fabricar ejes y transmisiones; y conformó ILASA (Industria Latinoamericana de Accesorios S.A.) a partir de la reorganización de la planta de Lockheed. En ese establecimiento iniciaron la producción de componentes eléctricos y mazos de cables, para luego expandirse a la fabricación de carburadores y bombas de combustibles, como también grandes piezas fundidas³⁰. Perdriel será adquirida dos años después, como parte del acuerdo con SIAM, y fabricará matrices, moldes para piezas inyectadas en aluminio, estampadas y de precisión, bombas hidráulicas, cilindros, y otras. Al vender piezas para el resto de las terminales de la industria automotriz e incluso para los fabricantes de tractores, las subsidiarias de IKA consiguieron mantener un volumen de producción rentable para el mercado local, que generó ingresos para el grupo y, posteriormente, para la Renault cuando la firma francesa compró la mayor parte del paquete.

Volviendo a los primeros años de la actividad, en enero de 1957 IKA comenzó a rendir utilidades, lo que permitió equilibrar la situación financiera, aunque para ese entonces faltaba la instalación de buena parte de lo prometido por Kaiser y por DINFIA (ex IAME). A su vez, con la producción local de piezas, disminuyó el contenido importado del bien final. Durante este ejercicio, se consiguió asistencia financiera del Bank of America (San Francisco) para compra de maquinarias y herramental. Asimismo, IKA saludó la iniciativa del gobierno de otorgar líneas de crédito para venta de autos al público.

En 1958 produjeron 16.000 vehículos, con un aumento en la productividad de la fábrica de 50 vehículos diarios (julio 1957) a 95 (junio de 1958)³¹. Como elemento a destacar, se presentó una inversión de 375.000 dólares para fabricar la carrocería de un sedan. Aun así, el Directorio se quejaba del alza de costos vinculados a insumos y salarios, lo que obligó a aumentar el volumen de acciones

³⁰ Mc Cloud, J., *Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995)*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015. Pág 220-225.

³¹ Nofal, M. B., *Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina*, New York, Praeger, 1989. Pág.18.

emitidas (una estrategia recurrente de la Sociedad para financiarse o para saldar inversiones de capital) y recurrir al crédito³².

Al año siguiente, se puso en marcha el proyecto para producir el Renault Dauphine, empresa en la cual la multinacional francesa aportaría 3,8 millones de dólares. Renault pasó a poseer el 7,3% de las acciones de IKA, mientras Kaiser mantuvo un 30,3%. La mayor parte del paquete estaba para ese entonces en manos de tenedores argentinos.

La productividad experimentó un nuevo avance, pasando de 140 a 200 unidades diarias. IKA ya contaba con una planta que realizaba estampado, maquinado y ensamblaje de piezas de bastidor, carrocería, motor, tren de propulsión, y otras, con un plantel de 5.500 empleados. Para la provisión de piezas, aseguraban tener más de 800 proveedores nacionales.

En definitiva, entre 1955 y 1959 la firma consolidó su posición, cubriendo más de tres cuartas partes del mercado interno argentino y aumentado su tamaño en relación a la magnitud de capital. Por ejemplo, en términos reales su activo total se incrementó en un 96% en ese lapso. El valor de los bienes de uso (que incluían Terrenos, caminos, vías férreas, edificios y equipos, mejoras sobre arrendamientos, muebles y útiles, maquinarias, bienes de uso en proceso, herramientas especiales, entre otros) creció en casi doce veces. Asimismo, observamos que mejoró su dotación tecnológica, su mix de productos y su productividad en términos de vehículos fabricados por obrero. Pero esta posición dominante de IKA se vería desafiada por las consecuencias que abrió la sanción del Régimen Automotriz de 1959. Veamos cómo se reconfiguró el sector a partir de este momento.

IKA y la competencia en la rama automotriz, 1960-1967

Hasta fines de 1959, la producción de IKA no había tenido casi competencia. Pero en marzo de 1959 se sancionó el decreto 3639 “Régimen de Promoción de la Industria Automotriz”, por el cual se convocó a la instalación de plantas de capital privado. IKA manifestó que la medida podría traer beneficios para la industria auxiliar al expandir la escala de producción interna, y así “rebajar el costo de los elementos que nos provee o acometer la fabricación de otros que no había podido encarar por falta de volumen”. No obstante, criticaban la falta de pautas para el ritmo de inversión, de incentivos para la industria auxiliar, y otras. Además, se podía seguir importando partes con aranceles reducidos. En ese sentido, señalaban que

La latitud [SIC] que ofrece el régimen de automotores tal vez explique el interés de tantas firmas por acogerse a sus disposiciones, que configuran una excepción notable dentro del sistema general de recargos. [...] la liberalidad con que han sido autorizadas a funcionar todas esas firmas va contra la experiencia mundial en cuanto a la estructura de la industria automotriz, que tiende a concentrarse en establecimiento de gran envergadura. Esta concentración no significa abjurar del principio de libre

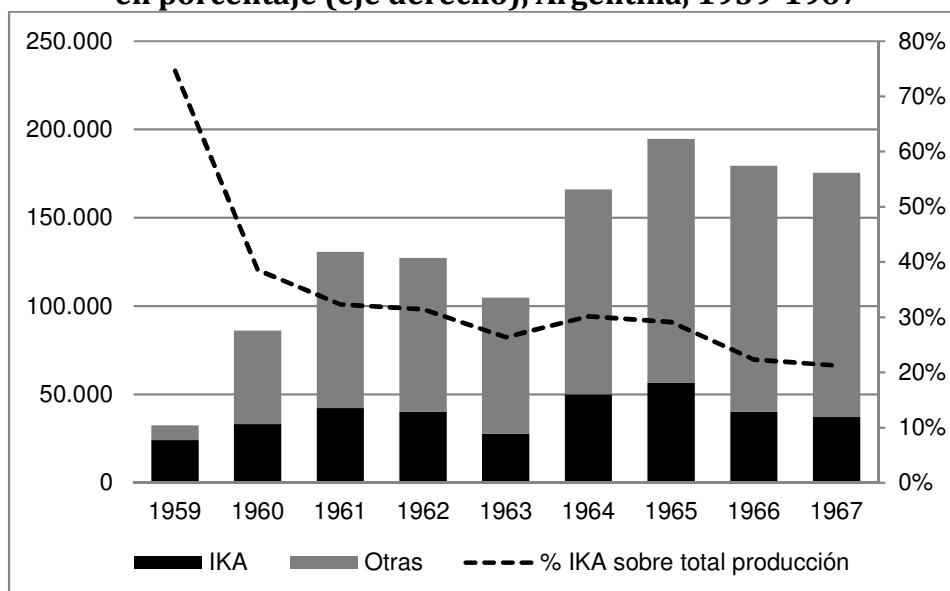
³² Boletín Bolsa de Comercio, 24/11/1958; 31/11/1958

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

*competencia; en Europa, América del Norte, Australia y Japón, la competencia se hace cada vez más intensa a medida que se eleva la eficiencia de los fabricantes y se amplían las zonas de libre intercambio. El hecho cierto es que – para abaratar los costos – la producción en serie ha debido apoyarse en inversiones cada vez más grandes en maquinaria e instalaciones de alto rendimiento, en las plantas terminales como en las industrias auxiliares que acompañan o siguen el desarrollo de aquellas*³³.

Para los primeros años de la década de 1960, entre fabricantes de automóviles y de comerciales operaban en la Argentina casi una veintena de firmas, varias con una producción ínfima y que cerrarían sus puertas en pocos meses. Aun así, al menos quince compañías mantuvieron cierto nivel en estos primeros años de la década. En automóviles, se instalaron Chrysler (asociado con la local Fevré), Fiat Concord, Ford, General Motors, Citroen, SAFRAR (Peugeot), y las locales Siam (licencia BMC), Industria Automotriz Santa Fe IASF (licencia DKW Auto Union), Isard (licencia Hansa), Los Cedros y De Carlo – Metalmecánica (licencia BMW), entre otras. En utilitarios, también se encontraban Mercedes Benz, Dinborg (asociación de la estatal DINFIA y la Borgward Argentina) e IME como las más importantes. Aunque IKA continuó siendo el mayor productor durante estos primeros años del decenio, su participación cayó del 73,3% en 1959 al 30% en 1964.

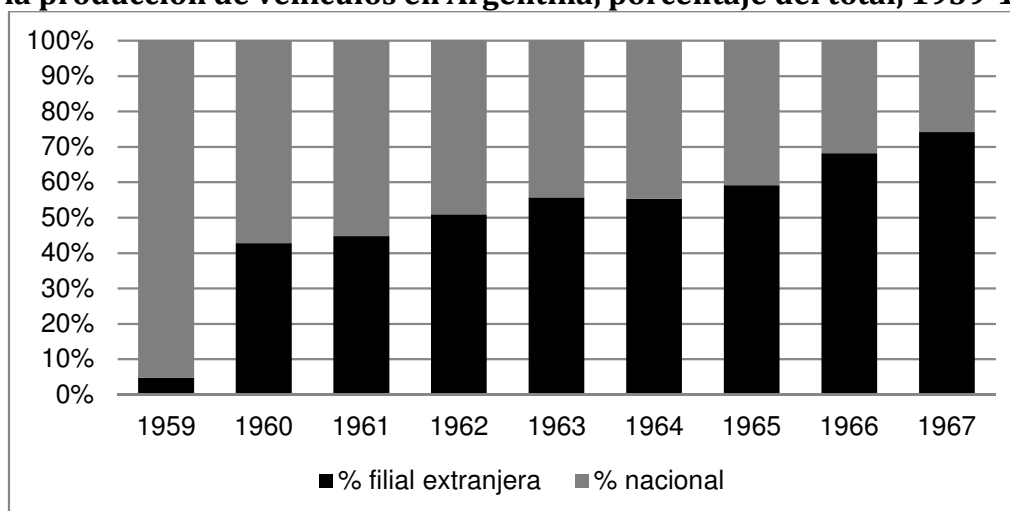
Gráfico 1. Producción de vehículos de IKA y del resto de las firmas, unidades (eje izquierdo), y participación de IKA en el total de producción automotriz, en porcentaje (eje derecho), Argentina, 1959-1967



Fuente: elaboración propia en base a Anuario ADEFA (varios años)

³³ Boletín de la Bolsa de Comercio, 9/01/1961: 634

Gráfico 2. Participación de firmas nacionales y de filiales de multinacionales en la producción de vehículos en Argentina, porcentaje del total, 1959-1967



Fuente: elaboración propia en base a Anuario ADEFA (varios años)

Nota: en *nacionales* se consideran capitales locales que operaban con licencia como IASF, IKA, Siam, DINFIA, Isard y Metalmecánica. En *filial extranjera*, subsidiarias de empresas con casa matriz en EE.UU. o Europa como Chrysler, Fiat, Ford, General Motors, Peugeot (SAFRAR en Argentina), Mercedes Benz y Citroen.

Estos gráficos permiten analizar a grandes rasgos dos fenómenos que contribuyen a comprender las dificultades y la compra definitiva por Renault. Por un lado, el incremento de la competencia interna con la aparición de filiales de multinacionales. En el mediano plazo el capital extranjero tendió a predominar sobre las locales dada su mayor capacidad para incorporar cambios técnicos, por el respaldo financiero de las casas matrices que las locales no tenían³⁴, entre otros. Como muestra Harari³⁵, los capitales automotrices que se instalaron en el país durante los años '60 modernizaron el proceso de trabajo. Asimismo, profundizaron la división del trabajo a través de la ampliación de la cantidad de líneas, especializando la producción. Alcanzaron así un nivel de concentración y de dotación técnica para el mercado interno superior al de la mayoría de las compañías locales. Además, contaban con cierto apoyo de sus casas madres. En momentos de recesión, pudieron soportar con mayor eficacia la caída de ventas y los momentos críticos de desabastecimiento de materias primas e insumos en plaza, lo que las nacionales no lograron sortear más allá de mediados de los '60.

Según Fitzsimons³⁶, siguiendo a Jenkins³⁷, y a diferencia de Nofal que solo ve una ventaja para las extranjeras con el régimen de 1959, varias empresas pequeñas de capital local se instalaron en el bienio 1959-60 para aprovechar las ventajas en la

³⁴ Mc Cloud, J., Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995), Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015.

³⁵ Harari, I., A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976), Buenos Aires, Ediciones ryr, 2015.

³⁶ Fitzsimons, A., "Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63)", VII Jornadas de Economía Crítica. La Plata, Escuelas de Economía Política, octubre, 2014.

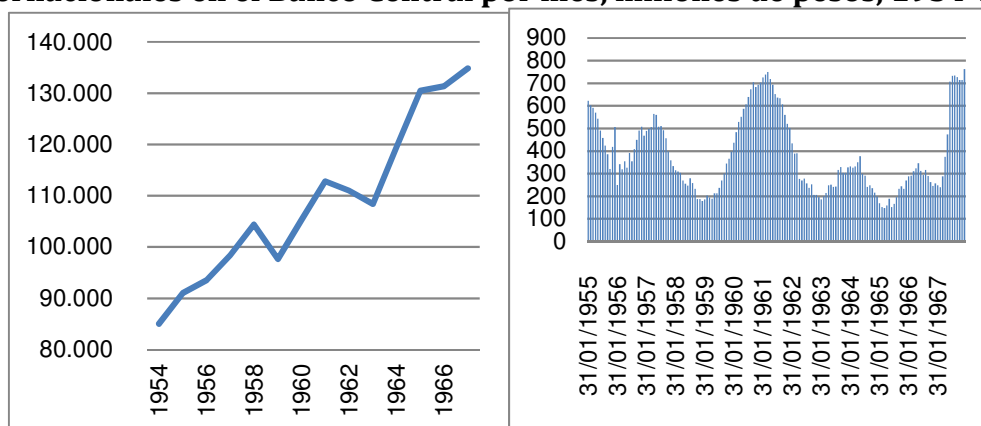
³⁷ Jenkins, R., "Internationalization of Capital and the Semi-Industrialized Countries: The Case of the Motor Industry", Review of Radical Political Economics vol. 17, núm. 1-2, 1985.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

brecha entre arancel de importación de piezas y precio de venta interno del vehículo. Según este argumento, la demanda insatisfecha y la protección del vehículo terminado en el período inicial del complejo generaron una estructura de precio elevada. Por su parte, el Régimen de 1959 permitía la importación de piezas con un arancel preferencial de 40% para autos y 20% para camiones, hasta 35% y 45% del valor CIF. Se permitía un exceso sobre estas cuotas hasta 60% de valor CIF con un arancel del 200%. Jenkins señala que quien usara todas estas cuotas, podía importar hasta el 66% del valor con un arancel de solo el 62%; mientras que para el vehículo terminado el arancel se ubicaba entre el 400 y 500%. Ello permitió una ganancia extraordinaria entre el precio que se pagaba al importar la pieza y lo que se cobraba un vehículo terminado. Con la posterior estabilización de la demanda y la baja del precio de venta, y con la nueva estructura arancelaria y de composición nacional a comienzos de la década del '60, este mecanismo se diluyó para buena parte de las empresas nacionales, y las exigencias de integrar otras partes y procesos que demandaban elevadas inversiones las fue empujando fuera del mercado de fabricación automotor.

En segundo término, el propio ciclo industrial y económico de la Argentina incidió sobre las firmas, más aun en las que contaban con poca capacidad financiera para sobrevivir a años de caída en las ventas.

Gráfico 3. PBI de la Argentina en millones de pesos de 1993 y 3b. Reservas internacionales en el Banco Central por mes, millones de pesos, 1954-1967



Fuente: elaboración propia en base a Ferreres (2010) y a información del BCRA

Los elementos del gráfico 3 permiten revisar los momentos del ciclo en Argentina, con períodos de expansión (1959-61 o 1964-65) y dos recesiones considerables (1962-63 y 1966-67), momentos en los que se produjo desabastecimiento de insumos claves (Bil, 2016). La situación de las reservas en el BCRA nos brinda indicios sobre los problemas del balance de pagos, lo que se encuentra detrás del movimiento de *stop 'n go* (o el problema de la “restricción externa” como se denomina hoy) de la economía argentina en esos años (Nofal, 1989; Basualdo, 2006). En estos momentos, las más pequeñas contaban con menos

recursos para capear el temporal, quedando en serias dificultades para continuar su operación³⁸.

Para inicios de los '60, IKA era una compañía integrada con participación en varias empresas. Además de la financiera Permanente creada en 1957, la Sociedad tenía el 22% de las acciones de Bam Metal (fundición inyectada de metales no ferrosos y fabricación de elementos de alta precisión, carburadores Dell'Orto para motocicletas y bombas de nafta Carter), la casi totalidad del paquete de Vianini, e Ikkacor (fundada en 1958 para prestar servicios de seguridad industrial y otros). También Metalúrgica Tandil (blocks de motores, tapas de cilindro, múltiples de admisión y escape), SIAF (fundición de hierro gris, aluminio a presión), Talleres Perdriel (matrices, dispositivos y herramientas), y de ILASA (Industria Latinoamericana de Accesorios).

La competencia interna y las normativas para la producción local llevaron a IKA a buscar alternativas para reducir costos: inversión, aumento de producción, estandarización de piezas, control de inventario, racionalización. Se planteó a su vez la necesidad de exportar como forma de incrementar el mercado y sustentar la expansión de escala. Ya durante diversos momentos de los '60, con una capacidad instalada que superaba la capacidad de absorción del mercado, los industriales automotrices presionaban para conseguir medidas de fomento a la exportación. En 1963, el Directorio declaraba:

la necesidad de expandir las ventas de la Sociedad y obtener así volúmenes de producción congruentes con la rentabilidad óptima de su estructura fabril, determinó la búsqueda de nuevos mercados en el exterior. Con tal fin, se dispuso la creación de una nueva organización dentro de la sociedad, destinada a la promoción de dichos mercados y a la coordinación con Kaiser Jeep Corporation, Régie Nationale des Usines Renault y American Motors Corporation para comprometer su ayuda en esta fase de la expansión de sus negocios. En ejercicios futuros se habrá de percibir los frutos, que redundarán en positivo beneficio para la empresa y el país, por tratarse de exportaciones no tradicionales³⁹.

Entre las inversiones se cuentan la planta de galvanoplastia para uso propio y ventas a terceros, con una inversión aproximada de 1,54 millones de dólares, herramientas para la línea Renault por 5,6 millones, la expansión de la planta de forja por 648 mil dólares. Buena parte fue cubierta con financiación externa, principalmente por el Eximbank de Washington.

³⁸ como ocurrió con IASF, ver: Harari, I., A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976), Buenos Aires, Ediciones ryr, 2015. Vicentín, E., "La empresa automotriz IASFSA en Santa Fe. Características de una experiencia en los márgenes (1959-1969)", Avances del CESOR, núm. 10, 2013. Vicentín, E., "La primera experiencia de los trabajadores automotrices en Santa Fe. Acción sindical y relación capital-trabajo en el caso de la empresa IASFSA (1959-1969)", V Congreso Regional de Historia e Historiografía. Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral, 2013.

³⁹ Boletín Bolsa de Comercio, 3/2/1964: 76

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Así las cosas, IKA agregó en 1960 las líneas Carabela, Bergantín y Dauphine. La Sociedad produjo 33.205 unidades, un 38% de la fabricación nacional, divididos en: 10.965 utilitarios (*Furgón* y *Estanciera*), 8.322 pick-ups, 4.952 jeeps, 3.772 Dauphine, 2.603 Bergantín y 2.591 Carabela (ADEFA, 1964). El Directorio reiteraba sus quejas por la falta de líneas crediticias debido a la política de estabilización monetaria del ministro de Frondizi, Álvaro Alsogaray. IKA decidió lanzar un plan de auto-ahorro con Permanente S.A. Con ello se financiaron el 25% de las ventas. A pesar de las dificultades, la compañía declaró un margen sobre ventas de 6,6%. Para este año, el 41% de la firma estaba en manos de tenedores locales, el 30% en Kaiser, el 17% en DINFIA y el 11% restante se dividía entre AMC, SIFCO y Renault.

En 1965, alcanzó su récord de 56.625 unidades (aunque su participación total cayó al 29%), con un aumento de la productividad de 225 a 260 unidades diarias en un año. No obstante, reconocían problemas. Aducían que el régimen automotriz vigente desde octubre de 1964 ponía límites a la producción por modelo, lo que atentaba contra la economía de escala. Por otro lado, no permitía usar el ahorro de divisas por nacionalización de partes para importar otros insumos, a menos que la empresa compensara la potencial compra de piezas con exportaciones por un valor equivalente. Argumentaban que la resolución del gobierno era entendible en función de la acuciante situación de la balanza de pagos, pero que no se podía responsabilizar al sector automotriz de tal circunstancia. En la Memoria se destacaba que existía una producción nacional suficiente de insumos para no generar un problema en la balanza, y que la medida ponía un límite a la producción y a las ventas por empresa en el momento en que existía un aumento palpable de la demanda. A eso se sumaban resoluciones del Banco Central sobre operaciones con el exterior, lo que obligó a IKA a refinanciar obligaciones por no poder disponer de divisas para saldarlas. Por eso las inversiones se asumieron con “cautela”, aunque se amplió la división prensas y se incorporaron máquinas transfer para motores. Ese año se firmó un convenio con Siam para participar en la actividad de Automotores (lo que tendría consecuencias negativas para IKA) y Perdriel. El precio de compra del 66% del paquete accionario, por contrato del 1 de abril de 1966, fue de 1.133,15 millones de pesos, casi 5 millones de dólares de aquel entonces, asumiendo IKA el saldo neto de deudas no operativas de Siam frente a Siam Di Tella Automotores, por 444 millones de pesos moneda nacional (1,94 millones de dólares)⁴⁰. En 1966 una nueva recesión afectó a la Sociedad: la brusca variación del ritmo de abastecimiento generó un desnivel en las existencias de materias en tránsito y en proceso que generaron mayores costos financieros. Eso se agregó a las obligaciones previas, sobre todo en el extranjero, por los diferentes planes de ampliación. Se decidió poner condiciones más estrictas para los planes de ahorro, con el objeto de asegurar el flujo de fondos. También ampliar la venta de productos para otros clientes. Aun así, con bajos resultados, IKA debió cobrar anticipos por órdenes de trabajo. El fiasco del negocio se completó cuando a comienzos de 1966, frente a los resultados de una

⁴⁰ *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 10/10/1966

auditoría exigida por IKA, los responsables de SIAM sinceraron que habían sobrestimado en un 50% el capital suscrito por un “error contable”, subestimando el pasivo real de la firma. Esto le había permitido negociar un mejor precio de venta a Kaiser. Al respecto, Schvarzer y Rougier⁴¹ señalan que la quiebra de SIAM Automotores se debió a problemas financieros graves y a la falta de una política estatal coherente para sostenerla. En su historia de IKA, McCloud sostiene que el acuerdo con Automotores fue resultado de las propuestas de Clutterbuck (presidente de SIAM) frente a las dificultades de su empresa, en un contexto en que varias firmas se habían sobreexpandido y generado una capacidad de producción mayor a la que podía absorber un mercado saturado. El propio directivo declara que el negocio era un riesgo, ante lo cual solicitaron una auditoría de libros contables, pero que podía dar buenos resultados debido a que la compañía precisaba aumentar su capacidad para la producción del Torino, el Jeep Frontal y un modelo Renault. Al tomar el control de la gestión de Automotores (no la propiedad) se encontraron con una deficiente organización y una estructura muy costosa. Además, la transacción se hizo en un momento malo, debido a la caída de la demanda y a medidas monetarias del gobierno que atentaban contra la recuperación. En ese contexto, la auditoría de IKA determina una pérdida del patrimonio neto en Automotores que, tomando en cuenta posibles penalizaciones, lo dejaba prácticamente en cero. Luego de una serie de negociaciones, Siam Automotores se declaró en convocatoria e IKA destinó esfuerzos para reorganizar la deuda. Pero la depresión del mercado automotor volvió a sumir a la división en convocatoria en marzo de 1967, llevándola a su liquidación. Si bien McCloud destaca que el acuerdo general con SIAM les permitió hacerse de una empresa rentable como Perdriel, confiesa que el negocio resultó un golpe financiero considerable para IKA^{42 43}

1967, último ejercicio de IKA como tal, arrojó una pérdida de 571 millones de pesos (2,4 millones de dólares). Aun con el lanzamiento del Torino, uno de los vehículos más exitosos, y con la venta de Transax a Ford por 10 millones de dólares, no logró revertir el déficit. Explicaban esa situación el mal negocio de Siam (que obligó a reforzar la previsión contable de IKA para cubrir el 100% de la desvalorización de la inversión), que arrastró también la operación de Perdriel, controlada por IKA y que tenía compromisos asumidos con la quebrada Compañía Industrial de Automotores ex-Siam. Asimismo, debió hacer frente a 5 millones de dólares en vencimientos de préstamos para bienes de capital, lo que muestra de alguna manera que a pesar de un esfuerzo inversor y de modernización de la planta, a IKA se le dificultaba la continuidad. El mercado, estable pero aún no recuperado, no permitía amortizar inversiones con la velocidad necesaria. Estas contingencias

⁴¹ Schvarzer, J. y Rougier, M., *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de SIAM*, Buenos Aires, Norma, 2006.

⁴² Mc Cloud, J., *Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995)*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015.

⁴³ Los motivos de la quiebra de SIAM son tema de debate. Schvarzer y Rougier estiman que el punto central fue la falta de apoyo estatal. Nosotros estimamos que se debió a la menor capacidad competitiva de las empresas locales frente a las filiales de extranjeras en el mercado interno. Esta discusión excede el presente trabajo, por lo que será tema de posteriores estudios.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

llevaron al Directorio a sugerir la no distribución de dividendos. Otro factor que explica la “desinversión” es la estrategia de la casa matriz. Los asesores de Kaiser le recomendaron desprenderse de los intereses en la industria automotriz, que incluían IKA y Willys de Brasil; debido a que este sector requería masivas inyecciones de capital para nuevos productos o simplemente para soportar las crisis cíclicas de caída en las ventas. En la situación de dificultades financieras, con el ahorcamiento de caja luego de la operación SIAM y el efecto de la crisis de 1966, sumado a la creciente competencia de varias multinacionales, según McCloud parecía la solución más adecuada en función de los intereses del grupo en su conjunto.⁴⁴

En ese contexto, a comienzos del ejercicio (julio de 1967) la Kaiser Corp. ya había manifestado la intención de vender su participación a Renault, que contaba con acciones en IKA desde 1960. Los resultados de 1967 aceleraron la decisión. El Directorio informaba en la Memoria de ese ejercicio el cambio de razón social a IKA-Renault, confesión del pasaje del control de la empresa a la filial local de la multinacional francesa mediante la compra del paquete de Kaiser, convirtiéndose así en accionista mayoritario ⁴⁵. Esto se refrendó con la aparición de ejecutivos franceses en el directorio: Yvon Lavaud y Jacques Leroy pasaron a ocupar los cargos de presidente y vice-presidente primero.⁴⁶

Cambio técnico y rentabilidad en IKA

Proponemos ahora relevar los cambios técnicos y la evolución de la rentabilidad. Este abordaje puede aportar elementos para entender no solo los límites de IKA, sino el desarrollo industrial en un país como Argentina.

Algunos indagaron sobre la rentabilidad del sector en este período. El estudio pionero es el de Sourrouille, quien realiza diversos cálculos de rentabilidad con el fin de analizar tanto los motivos que explican la consolidación y expansión del complejo a nivel interno en los años '60, como las crisis económicas en los '70 que derivarán en la salida de varias multinacionales. Aun advirtiendo sobre las limitaciones de los cálculos en una economía con elevada inflación como la Argentina, y con periódicas revaluaciones de activos contables, o inscripciones de inversiones que se declaran a mayor valor que el real, realiza diversos cálculos de rentabilidad fundamentales, que apuntan a observar distintos fenómenos en la acumulación de capital: utilidades sobre ventas, utilidades y luego ventas sobre patrimonio, el mismo denominador sobre sumatoria de inversiones netas, y tasa interna de retorno y costo de oportunidad. Sourrouille concluye que el sector es un

⁴⁴ Mc Cloud, J., *Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995)*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015. Pág. 289-290.

⁴⁵ *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 20/11/1967: 4649-4650

⁴⁶ Seguidos de Luis Delpini (Vicepresidente 2º), Ramón Abbralón, Juan Allende, Earl Brownridge, José Canetti, Angel Crocci, Stephen Girard, Camille Gruan, Eduardo Huergo, Michel Maison, René Meesemaeker, Julio Núñez, Marcel Peyre (directores), David Gordon y Rodolfo de Paul (síndicos). En *Boletín de la Bolsa de Buenos Aires*, n° 3265, 4/12/1967, p. 6587.

“buen negocio”, al menos hasta mediados de los ’60, cuando la rentabilidad a medida que se satisface la demanda comienza a disminuir. La utilidad sobre el patrimonio, una de las medidas que utilizaremos para el caso IKA, alcanza niveles considerables (alrededor del 20%, con firmas como GM superando el 60%) a comienzos del ’60, para luego disminuir a valores bastante más modestos. En ese aspecto, IKA se encuentra lejos de las que tienen la mejor performance en términos de rentabilidad (GM y Ford), apenas al nivel de Fiat. Desde 1965, Kaiser se ubica por debajo del promedio general. Lo mismo ocurre en el cálculo de la tasa interna de retorno.

Fitzsimons revisa algunas de las mismas variables, con el fin de determinar la forma y el nivel en el que se valorizaban los capitales extranjeros en el momento de instalación del complejo. Como Sourrouille, su preocupación pasa por encontrar un indicador adecuado para mensurar el capital adelantado, para obtener una estimación a partir de utilidades. Fitzsimons realiza una crítica metodológica a Sourrouille: el ex Ministro de Economía habría calculado utilidad sobre patrimonio de un mismo ejercicio, que incluye a las utilidades de ese año. Propone la medición de la tasa como proporción sobre el capital adelantado, es decir sobre lo que hay que poner en juego al inicio de cada ejercicio para valorizar a un determinado nivel el capital. La tasa que obtiene es superior a la de Sourrouille, entre un 10 y un 30% más elevada para el promedio de las firmas.

A nivel de la dotación tecnológica, ya observamos que IKA se radicó, con buena parte del plantel de maquinaria del IAME. Estas máquinas eran universales, para una producción de baja escala. A medida que se montaron nuevas fábricas con equipamiento más moderno, la dotación de IKA se atrasó en relación a la que utilizaban las multinacionales. Nicolás Barrionuevo, ex obrero de IKA, señalaba que las fresadoras que utilizaba Ford tenían el doble de productividad que las de IKA debido a que las de la firma americana eran “doble cabezal. Mientras que en otras firmas se instalaba herramental especializado para producción de piezas específicas, en IKA se continuaban usando universales, que servían para varias aplicaciones, pero debían adaptarse para cada pieza o conjunto, con lo que la producción demoraba más tiempo, resultando en una pérdida de productividad ⁴⁷. El volumen de fabricación era reducido, lo que hacía poco económico incorporar las máquinas más modernas a nivel mundial.

Otro inconveniente de la empresa en relación a sus competidoras en el mercado doméstico que recibían planos y piezas de la casa central, era que no contaba con modelos propios de vehículos. Por ese motivo, debía adquirir matrices de otras marcas, como ocurrió con el Bergantín (que era la copia de un modelo de Alfa). En ocasiones, al menos hasta la llegada de los vehículos Renault, esto implicaba adquirir matrices de modelos obsoletos, de tecnologías previas que requerían por ejemplo mayor trabajo de soldadura, lo que aumentaba la necesidad de obreros calificados y encarecía el armado. De ahí que en las Memorias se exprese

⁴⁷ Harari, I., *A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976)*, Buenos Aires, Ediciones ryr, 2015.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

la preocupación por la fabricación propia de matrices. El resultado era una productividad menor en relación a sus competidores en el mercado interno. Por ejemplo, en 1964 Fiat producía 10,36 vehículos por obrero, Ford 7,5 y Chrysler 5,6, mientras que IKA se ubicaba en 5,3.⁴⁸

La preocupación de los directivos fue racionalizar el proceso productivo y reducir costos. Esto se reflejó en el intento de adquirir nuevo equipamiento, en los esfuerzos por coordinar mejor el abastecimiento de piezas o en los avances en la aplicación del sistema de “métodos y tiempos” para cronometrar los lapsos de fabricación de cada sector y lograr un incremento de la eficiencia. Para reducir importaciones, se encaró un programa de integración vertical. La estrategia resultó útil al asegurar la dotación de conjuntos fundamentales y producir para otros clientes, aunque elevó el costo de operación y, en la medida en que la escala se encontraba limitada por el mercado interno, el costo por unidad fabricada.

Entre las principales inversiones, en 1958 se instaló la planta de forja con herramental SIFCO de EEUU para piezas complejas como el cigüeñal y otras de gran dimensión. A la empresa con sede en Cleveland se le pagó en acciones por valor de 31,2 millones de pesos, convirtiéndose en otro accionista más de IKA. En 1962 para cromado, se abrió una planta de Tratamiento Electrolítico. En 1963 una sección para componentes como mazos de cables, ejes propulsores, engranajes para diferencial y carburadores. Ese año invirtió en Metalúrgica Tandil, para abastecerse de piezas de fundición; incorporando luego el procesamiento de hierro nodular.

En los primeros años, para expandir el mercado y amortizar las inversiones, IKA decidió ampliar su oferta de modelos. La estrategia pareció funcionar, y dada la demanda insatisfecha IKA obtuvo ganancias en sus primeros ejercicios. Este resultado permitió una acelerada capitalización en los primeros años. Pero al instalarse otras plantas con métodos más modernos, con una menor porción de un mercado que se saturaba, IKA comenzó a tener capacidad ociosa⁴⁹. Para afrontar la competencia, debió renovar a mayor velocidad su tecnología. En 1961, el activo fijo se incrementó en 452 millones de pesos (5,45 millones de dólares)⁵⁰. Para eso, recurrió a mecanismos que ya utilizaba: el endeudamiento en la plaza local y en el exterior, y la emisión de acciones. La mayor parte de las erogaciones fueron cubiertas por aportes de accionistas como la Willys Motors y la Renault Francia. Pero la Sociedad debió recurrir crecientemente al crédito. Eso incrementó el endeudamiento que desde 1962 se disparó de forma drástica.

Con la recesión de 1962-63, el Directorio manifestaba que el problema se relacionaba con los costos de producción, presionados por la baja economía de escala y la carestía de insumos y salarios. La respuesta fue aumentar la producción e incorporar avances técnicos, en lo posible, para colocarse al nivel de la industria extranjera. Para ello, se invirtió en las controladas, no solo para proveerse sino

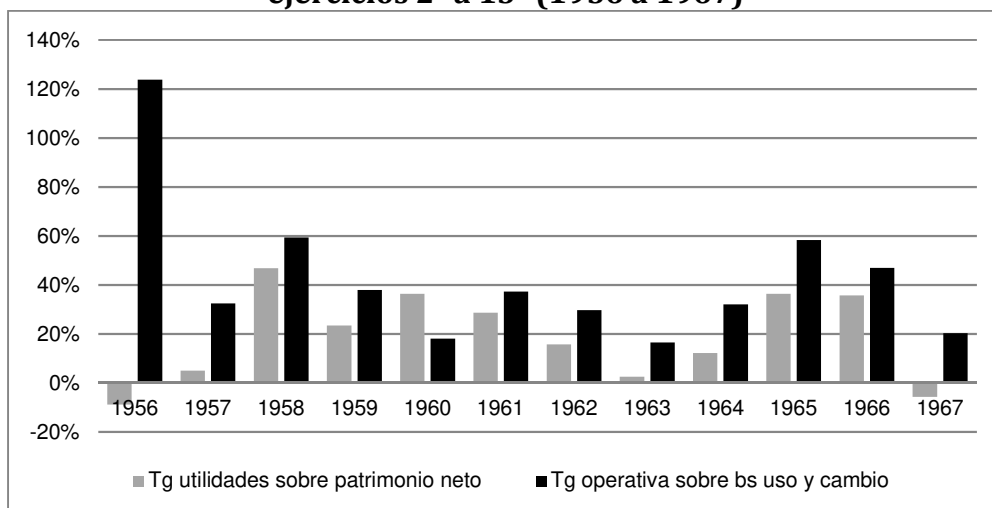
⁴⁸ Baranson, J., *La industria automotriz en los países en desarrollo*, Madrid, Tecnos, 1971.

⁴⁹ Mc Cloud, J., *Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995)*, Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015. Pág.178.

⁵⁰ *Boletín de la Bolsa de Comercio*, 9/1/1961

también para vender a terceros. En plena crisis, entre 1962 y 1963, la Sociedad invirtió en Metalúrgica Tandil 80 millones de pesos (580.500 dólares) para asegurarse la provisión de fundición de hierro gris; 140 millones de pesos (1 millón de dólares) en una planta de galvanoplastia para cromados; 59 millones de pesos (428 mil dólares) para la expansión de forja, y 397 millones de pesos (2,9 millones de dólares) y 112 millones de pesos (813 mil dólares) para equipamiento para líneas Rambler y Renault. Estas compras se financiaron en parte con créditos, para lo cual el Banco Industrial prestó garantía. Como vimos, también incrementó el volumen de producción. No obstante, experimentó problemas de rentabilidad. En el bienio de la recesión, su performance cayó hasta obtener un resultado casi nulo en 1963. Observamos en el gráfico 4 este movimiento, en dos expresiones: una tasa de ganancia “operativa” (ganancias operativas sobre bienes de cambio y de uso, que pondera en cierta medida el resultado de la operación fabril); y utilidades sobre patrimonio neto (que mide la marcha del negocio en relación al capital total de los accionistas).

Gráfico 4. Rentabilidad de IKA (tasa de ganancia en base a utilidades/patrimonio neto y ganancia operativa/bienes de uso+de cambio), ejercicios 2° a 13° (1956 a 1967)



Fuente: elaboración propia en base a *Memorias y Balances de IKA S.A.*, varios años.

Hay que marcar que nuestros resultados difieren de los obtenidos por Sourrouille y Fitzsimons para el caso particular. Esto puede deberse a que nosotros tomamos el patrimonio neto informado en los balances y lo deflactamos por un IPC a junio de 1960 (junio es el mes en que cerraba el balance de IKA), mientras que Sourrouille, dadas las dificultades de valuación de activos y otras posibles distorsiones, convierte toda la información a dólares corrientes.

Como carecemos de datos de otras firmas, se hace imposible en este momento de la investigación la comparación, aunque considerando los aportes del autor mencionado, cabe suponer que la rentabilidad de IKA desde los '60 es menor que la de los capitales americanos (GM y Ford). En cuanto al movimiento, se observa un derrotero que sigue en cierta medida las condiciones económicas generales,

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

como se ve en la pronunciada caída de 1963 en medio de la recesión. También consideramos que la estabilización de la demanda y la baja de los precios, junto al ingreso de nuevos competidores que, tendió a morigerar el nivel de rentabilidad luego de 1959.

En función de nuestro cálculo, debemos explicar cómo la empresa logró una supuesta recuperación en los años siguientes a 1963. En primer lugar, el patrimonio neto de la firma se redujo desde ese año, por un aumento más acelerado del pasivo. Por su parte, las utilidades de cada ejercicio se incrementaron, posiblemente a partir de la adquisición de varias subsidiarias que se ocuparon de producción de partes y equipos. Algo similar ocurre con la tasa de ganancia medida como relación entre ganancia operativa (ventas de productos fabricados menos costos directos) y bienes de uso y cambio: en el período 1963-67 el monto de ganancia crece en 12%, mientras que la dotación técnica un 4,5%. Esto genera, en ambos cálculos, un incremento de la rentabilidad a pesar de los efectos contrarrestantes mencionados.

Otro punto a considerar es la política de ajuste de la empresa sobre los costos. En 1965, señalaba que

El criterio predominante ha sido el de cautela en lo que a especialización de maquinaria de producción se refiere, manteniendo así el margen de flexibilidad que permite – mediante la modificación del herramental – la reconversión a otras tareas, con un costo muy inferior al de una renovación substancial del plantel. En el área de matrices para estampado, que constituye una especialización ineludible, se ha procedido por etapas, en vista de aquella porción de importaciones autorizadas que podrían cubrir las piezas sujetas a modificación más frecuente. Desde ya se trata de dotar a la empresa de sus propias fuentes de fabricación de matrices y dispositivos, para independizarla de la importación y reducir el costo final.

⁵¹.

Aun así se registraron compras de equipos, como prensas y martillos a vapor alemanes para forja; máquinas y equipos alemanes y norteamericanos para Transax y la incorporación de máquinas Transfer para el maquinado de tapas de cilindros del motor Tornado. Esta fue la principal innovación del proceso de trabajo automotriz en Argentina en los años '60⁵². La transfer agrupaba en una misma máquina distintos procesos para los que anteriormente se utilizaban varias. Consistía en varias máquinas-herramientas colocadas secuencialmente. La pieza se desplazaba por estaciones, realizándose una operación de mecanizado particular en cada una de ellas de forma automática. El operario solo se limitaba a cargar la pieza,

⁵¹ Boletín de la Bolsa de Comercio, 29/11/1965: 5850-5851

⁵² Nofal, M. B., Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina, New York, Praeger, 1989. Harari, I., A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976), Buenos Aires, Ediciones ryr, 2015.

fijarla en la línea y luego retirarla. Para Juan Morrone, ex Gerente de Ingeniería de Producto de Chrysler, la máquina reunió una serie de procesos que anteriormente se encontraban separados:

En la década del '60 empezaron a aparecer acá las primeras máquinas transfer, que eran estaciones de trabajo que hacían una pieza, muy especializada, pero sin moverla. Iba pasando por distintas maquinarias y le daba la terminación. [...] Fue un cambio muy grande respecto a lo que era hacer las piezas una por una en cada máquina. Tenía sus ventajas y sus desventajas. La ventaja era una altísima productividad. La desventaja que no tenía flexibilidad. O sea, una transfer que tenías para hacer una determinada pieza, no servía para hacer otra.⁵³

En realidad, la “desventaja” no era tal, ya que permitía un incremento de productividad. El resultar ventajoso o no dependía de la escala para la cual se utilizaba. Si era alta, era conveniente. Si se trataba de una producción chica, no resultaba redituable. Esto sucede porque, en producciones chicas, en una misma máquina se mecanizan diferentes piezas, por lo cual la máquina debe ser adaptada. Pero una máquina que realiza un tipo de operación sólo realiza un tipo de producto. Estos equipos, utilizados en Francia desde los '50, fueron incorporados aquí por Peugeot, Chrysler y también IKA. En esta, con la transfer se mecanizaban automáticamente las tapas de cilindros mediante 32 operaciones, en 19 estaciones sucesivas, transportadas por un sistema electro-mecánico. Se requería una sola persona para su funcionamiento. El operario que atendía esta instalación era informado de los pasos mediante cuatro tableros. Dos tableros comandaban hidráulicamente la línea y en los restantes había 127 luces amarillas, 9 rojas, 27 botones de comando y 4 llaves de interrupción y contacto que permitían controlar el procesamiento simultáneo de hasta 19 tapas de cilindros (IKA, 1965). Así se reemplazaban diversas máquinas herramientas anteriormente operadas cada una por un trabajador. Cabe aclarar que las fábricas que no la habían incorporado mantenían la línea de mecanizado con distintas máquinas por las que pasaba la pieza. Pero incluso en ese caso, la maquinaria era más avanzada que la que originalmente existía en IKA, como en Ford que contaba con fresadoras múltiples. Allí, el proceso de producción de partes del motor se realizaba en una cadena.

La reorganización del proceso y la modernización permitieron una recuperación del negocio. En el ejercicio cerrado en junio de 1966, se informaba sobre la ampliación de la forja, la instalación de grandes prensas en estampado, y la apertura de nuevos talleres de matricería. Se adquirieron equipos en el extranjero por 2,5 millones de dólares a partir de créditos con entidades foráneas. También se instaló una computadora IBM 1460 en la oficina central para procesamiento de información sobre materiales, coordinación de actividades entre las divisiones de

⁵³ Harari, I. (13/02/2011), Entrevista a Juan Morrone, ingeniero industrial, ex Gerente de Producto de Chrysler Argentina, Buenos Aires.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Ingeniería – Control de Producción – Materiales y Costos de Fabricación. En 1965, se firmó un contrato entre SIAF (fundición de hierro gris y aluminio a presión) y Metalúrgica Tandil. En abril se sustanció la compra del paquete de Siam Di Tella Automotores y Perdriel. Siam pasó a realizar operaciones de prensas y armado en Monte Chingolo (Buenos Aires), manteniendo licencia de BMC. Por último, en 1967 completó la instalación de máquinas para una nueva caja de velocidad; como así también una playa ferroviaria para recepción y acopio de material⁵⁴.

Otra estrategia utilizada fue la expansión a nuevos mercados. Para ello, lanzó periódicamente modelos, para sortear los topes a los planes de producción impuestos en los regímenes automotrices. Pero esto solo agravó el atraso técnico: las maquinarias, muchas heredadas de IAME, estaban rezagadas respecto de sus competidores. McCloud relata las críticas recibidas de ingenieros argentinos que trabajaron con él respecto a las máquinas y matrices que Kaiser había traído, con las cuales fracasó en los EEUU: *“Yo hubiera estado encantado de inaugurar una planta equipada con el estado del arte [...]. Pero no podíamos darnos el lujo de tener un enfoque utópico. Los productos, nos guste o no, eran los únicos que teníamos disponibles y harían el trabajo, y todo el punto de la historia era el despegue de la maquinaria excedente y el desarrollo de la producción automotriz en el país con ahorro en el comercio exterior...”*⁵⁵.

Estos intentos de ampliar la producción se vinculaban con las dificultades de la acumulación. Entre ellos, por ser una empresa chica, prácticamente no contaba con modelos propios de automóviles. Esto encarecía la producción: había que soldar y emplomar las uniones para disimularlas, lo que requería operarios calificados incrementando el costo de producción.

Ante empresas más eficientes, no tardó en experimentar dificultades. A pesar del saldo favorable en el ejercicio de 1966, el Directorio aconsejaba no distribuir dividendos. En 1967 se incrementaron los vencimientos de obligaciones contraídas para su expansión previa, sin los ingresos para saldarlos y continuar ampliando el negocio. En ese período debieron abonar casi 5 millones de dólares solo por vencimientos de cuotas de préstamos. Una de las soluciones fue efectuar anticipos a cuenta de órdenes de trabajo para terceros. Como no alcanzó, decidió desprenderse de activos como Transax, vendida a Ford en 10 millones de dólares⁵⁶.

Otra dificultad fue el mal negocio que resultó la compra de Siam. IKA esperaba quedarse con la autorización para fabricar otros 5.000 vehículos. Pero la operación no fue beneficiosa: vimos que por Automotores se pagó más de lo que valía la empresa. Por otro lado, la compra se hizo justo antes de que el gobierno ordenase reducir la producción a fines de 1965. La ampliación que hubiera significado incorporar esas líneas de producción no se concretó.

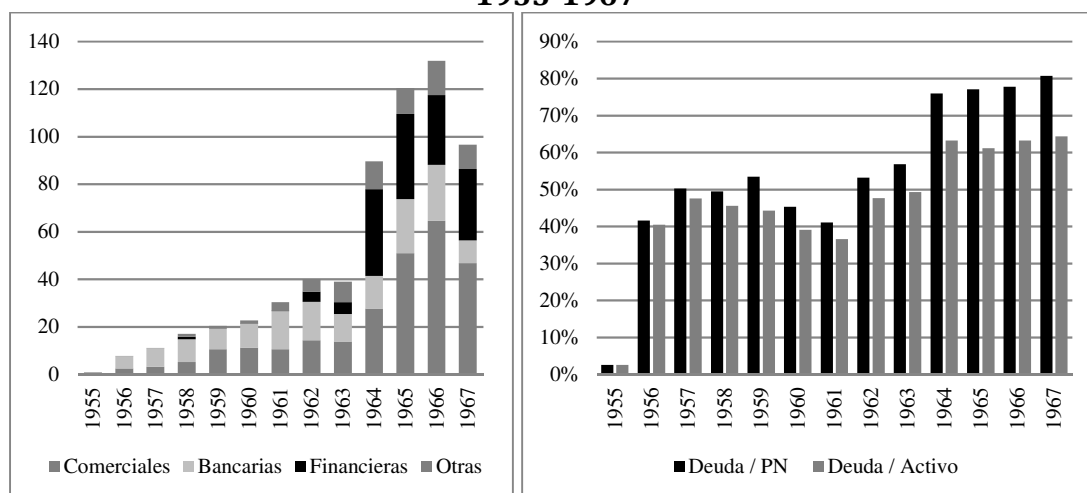
⁵⁴ Boletín de la Bolsa de Comercio, 10/10/1966

⁵⁵ Mc Cloud, J., Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995), Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015. Pág 40.

⁵⁶ Nofal, M. B., Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina, New York, Praeger, 1989. Pág 44.

Como mencionamos, los intentos de expandir la operación para desde inicios de los '60 llevaron al incremento del nivel de endeudamiento de IKA

Gráfico 5a. Deudas de IKA, millones de dólares (tipo de cambio de junio de cada año) por rubro; y 5b. Peso de las deudas sobre activo y patrimonio neto, 1955-1967



Fuente: elaboración propia en base a *Memorias y Balance Contable de IKA*, varios años; y BCRA.

Otras: incluye salarios, cargas sociales y deudas impositivas.

Desde 1963-64 se incrementó el endeudamiento, empujado por deudas con proveedores y financieras. Pero lo más relevante fue su incremento relativo en comparación con la magnitud del capital: desde 1964 se ubicó en torno al 60% del activo, y trepó al 80% del patrimonio neto. El intento de expandir la operación para enfrentar la competencia, como señalaba el funcionario del Banco Mundial Baranson, no prosperó ya que no logró mejorar la productividad o reducir los costos al nivel necesario para obtener capacidad competitiva. Ante las dificultades, el Directorio decidió vender la mayor parte del paquete a la Renault, accionista de la empresa desde 1960, pasando a denominarse IKA-Renault S.A.I.C. y F.

Conclusiones

En este texto, analizamos las condiciones de acumulación en los albores de la industria automotriz a partir del estudio de IKA desde sus balances contables. La elección se fundamentó en que fue la primera empresa privada en la actividad. Su "existencia" coincidió con el período de conformación del complejo y culmina en el momento en que las nacionales quiebran. Con equipamiento de IAME y otra parte traída por Kaiser desde EEUU, Kaiser Argentina comenzó a producir para una demanda insatisfecha casi en solitario. Hasta comienzos de los '60, la situación le permitió a la firma obtener buenos resultados económicos y capitalizarse.

Pero desde 1960, luego de sancionado el Régimen Automotriz, se instalaron competidores que redujeron la participación de IKA. Las multinacionales tenían mayor capacidad financiera para incorporar tecnología, y asimismo asistencia

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

técnica y modelos propios de sus casas matrices. Por eso debió invertir y modernizar el proceso productivo, so pena de perecer en la competencia. La Sociedad decidió integrar, adquiriendo subsidiarias; y con la incorporación de equipamiento, como las transfer en 1965 y los avances en estampado y forja, entre varios otros. No obstante, las recesiones de los años '60 y la imposibilidad de alcanzar los parámetros de sus competidores, llevaron a IKA a un creciente endeudamiento que no pudo revertir. Desde 1963, su rentabilidad cayó, hasta que en el bienio 1966-67 los escasos beneficios y las abultadas obligaciones forzaron a vender la mayor parte de los activos a Renault, que desde 1960 participaba en la operación.

A partir del trabajo, encontramos que el problema de rentabilidad de IKA, y posiblemente de otras firmas, responde a condiciones de la economía argentina no exclusivas de la industria automotriz, que se reflejan en la estructura financiera empresaria en un mercado pequeño con varios participantes. Aun con una elevada protección y regímenes regulatorios, la llegada de filiales extranjeras intensificó la disputa interna y la necesidad de modernizarse. Las terminales con participación local como IKA contaban con menor productividad. La vía de la modernización generó un elevado endeudamiento sin poder resolver la desventaja frente a otras con mejores condiciones, lo que aceleró su quiebra. Aunque existieron decisiones que resultaron en malos negocios (como la adquisición de Siam en 1965) o coyunturas internas cambiantes, la cuestión de fondo residió en la menor capacidad competitiva de IKA; que junto a las nacionales dejó de existir para finales de los '60.

Bibliografía

A Chronicle of the Automotive Industry in America (1893-1952) (1952), Detroit, Automobile Manufacturers Association.

Automobile Facts and Figure). Washington, Automobile Manufacturers Association, 1948.

Baranson, J., La industria automotriz en los países en desarrollo, Madrid, Tecnos, 1971.

Basualdo, E., Estudios de historia económica argentina, Buenos Aires, Siglo XXI, 2006.

Belini, C., "Negocios, poder y política industrial en los orígenes de la industria automotriz argentina, 1943-1958", Revista de Historia Industrial, núm. 31, 2006.

Belini, C., "La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional (1944-1958)", Temas de Historia Argentina y Americana, núm. 16, 2010.

Bil, D., “La trayectoria de tres compañías autopartistas en Argentina en el período de formación del sector automotriz (1951-1967)”, H-Industria (en prensa), 2016.

Bil, D., “Trayectoria de una empresa multinacional en la crisis automotriz de los ’80. El caso de Renault Argentina”, Anuario de la Escuela de Historia Virtual - Facultad de Filosofía y Humanidades Universidad Nacional de Córdoba (en prensa), 2016.

Bil, D. y J. Bastida Bellot, “Midiendo la rentabilidad de la industria argentina. Un ejercicio con las ramas autopartista y automotriz durante el período de sustitución (1948-1967)”, Ciclos, vol. 22, núm. 44, 2016.

Cardozo de los Santos, J., Phases in the development of the automotive industry in Argentina, University of Sussex, Master of Science, 1988.

Collins, N. y L. Preston, “The Size Structure of the Largest Industrial Firms, 1909-1958”, The American Economic Review, vol. 51, núm. 5, 1961.

Fitzsimons, A., “Notas sobre la valorización de los capitales extranjeros automotrices en Argentina (1959-63)”, VII Jornadas de Economía Crítica. La Plata, Escuelas de Economía Política, octubre, 2014.

Fitzsimons, A., “Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del ‘atraso’ tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960”, Trabajo y Sociedad, n° 26., 2016.

Foster, P., “What Killed Kaiser-Frazer?”, 2009. Recuperado de <https://www.hemmings.com/magazine/hcc/2009/09/What-Killed-Kaiser-Frazer-/1921341.html>.

Harari, I. (13/02/2011), Entrevista a Juan Morrone, ingeniero industrial, ex Gerente de Producto de Chrysler Argentina, Buenos Aires.

Harari, I. (17/05/2008). Entrevista a Nicolás Barrionuevo, ex obrero de IKA, Buenos Aires.

Harari, I., “Crónica de una privatización anunciada: alcances y límites de la producción automotriz bajo el peronismo”, Anuario CEICS, núm. 1, 2007.

Harari, I., “IKA: auge y crisis de una empresa mixta (1955-1967)”, XXI Jornada de Historia Económica. Universidad Nacional de Tres de Febrero (Caseros), Asociación Argentina de Historia Económica, 2008.

Harari, I., A media máquina. Procesos de trabajo, lucha de clases y competitividad en la industria automotriz argentina (1952-1976), Buenos Aires, Ediciones ryr, 2015.

Desarrollo y crisis en una terminal automotriz. El caso de Industrias Kaiser Argentina (IKA), 1955-1967

Ianni, V., "La relación capital-trabajo en la empresa Ford Motor Argentina (1959-1963)", VI Jornadas de Sociología. La Plata, Universidad Nacional de La Plata, 2010.

IKA, 10 años: 1955-1965, Buenos Aires, División Relaciones Públicas de Industrias Kaiser Argentina, 1965.

"IKA - Reseña Informativa". Disponibles en Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 28/02/1955, Año CLIX, núm. 2599, y 25/06/1956, Año CLXVI, núm. 2668.

Industria automotriz argentina – Anuario (varios años), Buenos Aires, Asociación de Fábricas de Automotores de la Argentina.

Jenkins, R., "Internationalization of Capital and the Semi-Industrialized Countries: The Case of the Motor Industry", Review of Radical Political Economics vol. 17, núm. 1-2, 1985.

Lifschitz, E., El complejo automotor en México y América Latina, México, Biblioteca de Cs. Sociales., 1982.

Mc Cloud, J., Del Jeep al Torino (The IKA Story, 1995), Buenos Aires, Lenguaje Claro, 2015.

Morero, H., Internacionalización y Sistema Nacional de Innovación argentino: una perspectiva de tramas productivas. Los casos automotriz y siderúrgico, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, 2013.

Musselman, M., Get a Horse! The story of the Automobile in America, New York, Lippincott, 1950.

Nofal, M. B., Absentee Entrepreneurship and the Dynamics of the Motor Vehicle Industry in Argentina, New York, Praeger, 1989.

Parrellada, E., La industria automotriz en la Argentina, Santiago de Chile, CEPAL, 1970.

Pearce, L., Encyclopedia of American Industries, Farmington Hills, Thomson Gale, 2005.

Picabea, J. F., "Modelo de acumulación y cambio tecnológico en torno a la creación del corredor automotriz argentino (1952-1960)", Revista de Historia Americana y Argentina (Mendoza), vol. 49, núm. 2, 2014.

Picabea, J. F. y A. Lalouf, " 'General, si usted me permite, yo le voy a fabricar automóviles en el país'. Un nuevo abordaje sobre la producción automotriz en la Argentina (1946-1952)", Apuntes de investigación del CECyP, vol. XVI, núm. 2, 2012.

Ratti, S., “La industria automotriz en Córdoba: el caso IKA. Reflejo de un proceso en los principales diarios locales antes de su instalación y frente a su primera producción (1954-1956)”, XXI Jornadas de Historia Económica. Caseros, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2008.

Rogers, R., *An Economic History of the American Steel Industry*, New York, Routledge, 2009.

-Rougier, M., “Tribulaciones de una gran empresa privada en la Argentina. El (o) caso de SIAM, 1965-1975”, *Realidad Económica*, núm. 201, 2004.

-“Memoria y Balance General de Industrias Kaiser Argentina S.A.”, disponibles en el Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 24/11/1958, Año LIV – Tomo CLXXXVII, núm. 2791; 31/11/1958, Año LIV – Tomo CLXXXIV, núm. 2792, 9/1/1961, Año LVII Tomo CCXIII, núm. 2905; 29/11/1965, Año LIX, núm. 3160; 10/10/1966, Año LX, núm. 3205; 20/11/1967, Año LXI, núm. 3263.

Schvarzer, J. y Rougier, M., *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SIAM*, Buenos Aires, Norma, 2006.

Soria, A., *Conocimiento y proceso de trabajo industrial. Análisis del caso de una empresa trasnacional productora de autopartes en Argentina, 1948-1987*, Tesis de Maestría en Educación y Sociedad, FLACSO, 1989.

Sourrouille, J., *Trasnacionales en América Latina. El complejo automotor en Argentina, México, Nueva Imagen*, 1980.

Vicentín, E., “La empresa automotriz IASFSA en Santa Fe. Características de una experiencia en los márgenes (1959-1969)”, *Avances del CESOR*, núm. 10, 2013.

Vicentín, E., “La primera experiencia de los trabajadores automotrices en Santa Fe. Acción sindical y relación capital-trabajo en el caso de la empresa IASFSA (1959-1969)”, V Congreso Regional de Historia e Historiografía. Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral, 2013.

Recibido: 30/08/2017

Evaluated: 23/10/2017

Versión Final: 15/12/2017